

Manual del usuario

webCRM App para Hootsuite™



17 Abril 2015

web **C** **R** **M**

Contenidos

1. Introducción	3
1.1 Generar y gestión de leads desde las redes sociales con la integración webCRM-Hootsuite	3
1.2 Los datos	4
2. Instalar la Aplicación App webCRM para Hootsuite	5
2.1 Seleccionar en el menú el Directorio App para Hootsuite	5
2.2 Localizar la App webCRM	5
2.3 Instalar la App	6
2.4 Añadir plugins	7
2.5 Finalizando la instalación	7
3. Configurar la integración de webCRM-Hootsuite en webCRM	8
3.1 Añade Capos y Atributos personalizados	8
3.2 Mapear los atributo de webCRM y Hootsuite	9
4. webCRM App. Funciones Principales	13
4.1 Acceso a webCRM en Hootsuite	14
4.2 Funciones principales de webCRM stream	16
4.3 Crear un Lead manualmente	19
4.4 Actualizar un Lead manualmente	22
4.5 Añada un comentario de forma manual	24
4.6 Crear/Actualizar un Lead desde una cuenta de Facebook o Twitter	25
4.7 Crear una Actividad	29
4.8 Añada un comentario	31

1. Introducción

1.1 Generar y gestionar clientes potenciales desde redes sociales con la integración webCRM Hootsuite

Las redes sociales como Facebook y Twitter son comunidades virtuales y redes con herramientas, que permiten crear, compartir información e intercambiar, ideas, fotos y vídeos con los clientes, los ex clientes y clientes potenciales.

Si lo haces un buen trabajo, algunos de sus clientes potenciales pueden optar a seguirte en las redes sociales, y algunos incluso pueden gustar o comentar lo que compartes con ellos. Si usted hace su trabajo aún mejor, usted está en la misma red virtual con perspectivas interesantes y seguirá su actividad en sus perfiles de empresas sociales. ¿Le gustaría ser proactivo cuando se produce el momento adecuado y la mejor oportunidad?

¿Te gustaría ser capaz de convertir a estas personas en clientes potenciales y actividades en webCRM? Esto es exactamente lo que la integración webCRM-Hootsuite permite hacer. Con unos pocos clics, su equipo de ventas puede ahora tomar medidas y podrá realizar un seguimiento de los resultados obtenidos desde webCRM.

Hootsuite es una herramienta de gestión de los medios y redes sociales con un panel de control, que le ayudará a obtener una visión general de sus diferentes medios de comunicación social, los mensajes programados, identificar clientes potenciales y medir sus esfuerzos. Usted puede obtener de forma gratuita en Hootsuite <https://hootsuite.com>.

Una vez que haya instalado el webCRM aplicación en Hootsuite y configurado la integración en webCRM, tienes una herramienta fácil de usar para crear y actualizar clientes potenciales, actividades y comentarios en webCRM basado en su interacción con los clientes potenciales en sus diferentes redes sociales.

1.2 Los datos

Con el APP Hootsuite - webCRM puede:

1. Crear / Actualizar un Lead/cliente potencial.
2. Crear una Actividad
3. Añadir un comentario a un Lead existente

Hootsuite App webCRM trabaja con Facebook y Twitter y otras redes sociales.

Para usar Hootsuite App webCRM necesita:

1. Tener una licencia Plus o Enterprise de webCRM y tener una cuenta de Hootsuite válida
2. Instalar la App webCRM en Hootsuite
3. Configurar webCRM-Hootsuite Integración en webCRM

Para configurar la integración webCRM-Hootsuite, debe tener privilegios suficientes.

La App webCRM-Hootsuite es gratis y está disponible para los clientes de webCRM en su versiones Plus y Enterprise.

Por favor, siga esta guía para configurar la integración. Si usted tiene alguna pregunta acerca de cómo configurar la integración o cómo usar la aplicación, por favor no dude en contactar con nosotros.

NOTA:

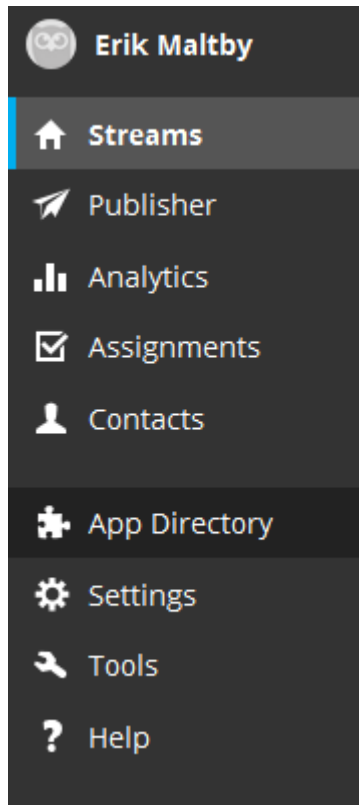
La integración webCRM-Hootsuite está disponible para los clientes de webCRM en su versiones Plus y Enterprise sin coste adicional

Usted debe registrarse para obtener una suscripción Hootsuite a nivel Pro o Enterprise para permitir la integración en Hootsuite. Los precios comienzan a partir de 8 euros / mes. Hay una prueba gratuita de 30 días de Hootsuite disponible. Por favor, visite <https://hootsuite.com> para más información.

2. Instalar la App webCRM para Hootsuite

Puedes instalar la Aplicación de webCRM desde el **Directorio de App**.

2.1 Seleccionar en el menu el **Directorio de App** para Hootsuite



2.2 Localice la App de webCRM

App Directory

All Apps (118)

New Apps (10)

Featured Apps (10)

Premium Apps (38)

Free Apps (80)

**webCRM**
By webCRM A/S

Made for sales people. A customer relationship management system gives companies a clear structure to help develop and retain customers. The webCRM App allows to create Leads, Activities and update Customers' info based on social profile on Hootsuite.

Install App

2.3 Instalar el plugin

Puede añadir a la pestaña existente o cree una nueva.

App Installed! ×

App Streams

App Plugins

The app "webCRM" was successfully installed. You can now add the following streams to your dashboard:

☒ webCRM - webCRM Stream

☐ Add streams to a new tab (webCRM)

☒ Add streams to an existing tab

webCRM

▼

Finish

2.4 Plugins instalado

App Installed! ×

App Streams

App Plugins

The app webCRM was successfully installed. You can now add the following plugins to your dashboard:

webCRM Contact Plugin	Add
webCRM Message Plugin	Add

Finish



App Installed! ×

App Streams

App Plugins

The app webCRM was successfully installed. You can now add the following plugins to your dashboard:

webCRM Contact Plugin	Remove
webCRM Message Plugin	Remove

Finish

2.5 Finalizado

NOTA: La aplicación está instalada pero aún no hemos acabado, ahora tenemos que configurarlo, veámoslo en el siguiente apartado.
Sólo contactos y Mensajes están disponibles. webCRM Stream estará disponible pronto

3. Configure la integración webCRM-Hootsuite en webCRM

Para configurar la integración webCRM – Hootsuite necesitas:

3.1 Añadir atributos personalizados para almacenar los datos de Facebook y Twitter relacionados.

3.2 Mapear los atributos entre webCRM and Hootsuite

NOTA: Para configurar la integración webCRM-Hootsuite, debe tener privilegios suficientes.

3.1 Añada Atributos y Campos personalizados

Para añadir campos personalizados, debes tener los permisos necesarios, y realizar el proceso:

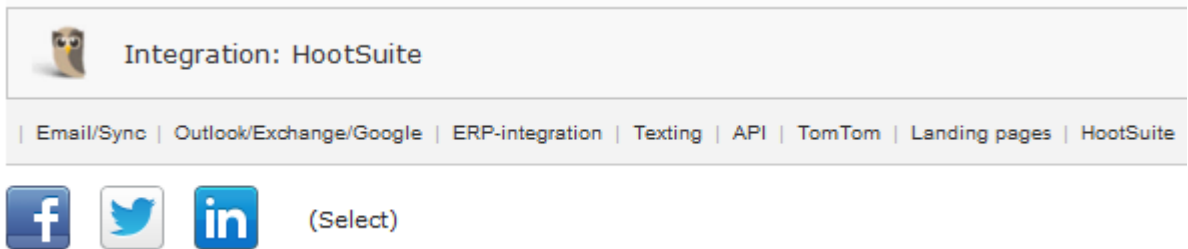
1. Ir a webCRM *Configuración* → *Ajustes Principales* → *En Campos de datos*
2. Asegúrese de que los siguientes campos están habilitados:
 - a. [Personas].[Saludo]
 - b. [Personas].[Cargo]
 - c. [Personas].[Skype]
 - d. [Activities].[Comentario]
3. Ir a webCRM *Configuración* → *Campos Personalizados* → *Personas/Contactos*.
4. Cree los siguientes Campos Personalizados:
 - a. ID Facebook – *Text(50)*
 - b. Nombre Facebook – *Text(50)*
 - c. ID Twitter – *Text(50)*
 - d. Nombre/Cuenta Twitter – *Text(50)*

Text (50) Label above	- None	Facebook ID
Text (50) Label above	- None	Facebook name
Text (50) Label above	- None	Twitter ID
Text (50) Label above	- None	Twitter Screen Name

3.2 Mapear los atributos entre webCRM y Hootsuite

Para mapear los campos personalizados entre webCRM y Hootsuite, debes contar con los permisos necesarios, y realizar los siguientes pasos:

1. En webCRM ir a *Configuración → Integración → Hootsuite → Pág. Facebook* (click en el Facebook Logo).



2. Mapeo de los campos:

- a. ID → [Persona].[ID Facebook]
- b. Nombre de Usuario → [Person].[Facebook name]¹
- c. --- Entrada del usuario --- → [Persona].[Skype]
- d. --- Entrada del usuario --- → [Persona].[Cargo]
- e. --- Entrada del usuario --- → [Persona].[Comentario]

¹ Los pasos [a, b] son obligatorios

Mandatory: (Hidden)		webCRM
ID	Person / Facebook ID	
User name	Person / Facebook name	

Optional		webCRM	Label (Blank=Default)
Facebook	---	Person / Skype	Skype
---	---	Person / Job title	Job Title
Bio	---	Person / Comment	Comment

3. Seleccionar el click del checkbox para **Crear actividades o tareas**.

4. Mapeo de los campos asociados:

a. --- Entrada del usuario --- → [Actividad].[Actividad Descripción]

b. --- Entrada del usuario --- → [Actividad].[Actividad Comentario]

Mandatory: Action, Date		
Facebook	webCRM	Label (Blank=Default)
---	Activity / Description	Activity Subject
---	Activity / Comment	Detailed Info

5. Guardar.

6. Ir a webCRM Configuración → Integración → Hootsuite → Página Twitter (click sobre el logo de Twitter).


Integration: HootSuite

[Email/Sync](#) |
 [Outlook/Exchange/Google](#) |
 [ERP-integration](#) |
 [Texting](#) |
 [API](#) |
 [TomTom](#) |
 [Landing pages](#) |
 [HootSuite](#)




 (Select)

7. Mapeo de campos:

a. ID → [Persona].[ID Twitter]

b. Nombre de Usuario → [Persona].[Nombre/Cuenta Twitter]²

² Los pasos [a, b] son obligatorios

- c. --- Entrada del usuario --- → [Persona].[Skype]
- d. --- Entrada del usuario --- → [Persona].[Cargo]
- e. --- Entrada del usuario --- → [Persona].[Comentario]

Mandatory: (Hidden)		webCRM
ID	Person / Twitter ID	
User name	Person / Twitter Screen Name	
Optional		Label (Blank=Default)
Twitter	webCRM	
--- User input ---	Person / Skype	Skype
--- User input ---	Person / Job title	Job Title
Decription	Person / Comment	Comment

8. Hacer clic en el checkbox de **Crear actividad/Tarea**.

9. Mapeo de Campos:

- a. --- Entrada del usuario --- → [Actividad].[Actividad Descripción]
- b. --- Entrada del usuario --- → [Actividad].[Actividad Comentario]

Mandatory: Action, Date		webCRM	Label (Blank=Default)
Twitter	webCRM		
--- User input ---	Activity / Description	Activity Subject	
--- User input ---	Activity / Comment	Detailed Info	

10. Guardar

11. Ir a webCRM Configuración → Integración → Hootsuite → Página LinkedIn (click en el logo LinkedIn).


Integration: HootSuite

[Email/Sync](#) |
 [Outlook/Exchange/Google](#) |
 [ERP-integration](#) |
 [Texting](#) |
 [API](#) |
 [TomTom](#) |
 [Landing pages](#) |
 [HootSuite](#)




 (Select)

12. Mapeo de campos:

- a. --- Entrada del usuario --- → [Persona].[Skype]

- b. --- Entrada del usuario --- → [Persona].[Cargo]
 c. --- Entrada del usuario --- → [Persona].[Comentario]

LinkedIn		
Mandatory: Organisation name, First name, Last name, Middle name, Last name		
LinkedIn	webCRM	Label (Blank=Default)
--- User input ---	Person / Skype	Skype
--- User input ---	Person / Job title	Job Title
--- User input ---	Person / Comment	Comment

13. Hacer clic en el checkbox para **Crear actividad/Tarea.**

14. Mapeo de campos:

- a. --- Entrada del usuario --- → [Actividad].[Actividad Description]
 b. --- Entrada del usuario --- → [Actividad].[Actividad Comentario]

15. Guardar

Ahora Usted Puede del ir de nuevo un Hootsuite y estara listo párrafo usar la App Aplicación de webCRM

Es muy recomendable párrafo refrescar la memoria caché del Navegador si cambia la configuration en la aplicación de webCRM. Florerías borrar el caché Mediante Estas Teclas de Acceso Rápido:

Browser	Windows or Linux
Mozilla Firefox	Ctrl + F5
Internet Explorer	Ctrl + F5
Opera	Ctrl + R
Safari	Ctrl + R
Chrome	Ctrl + F5

4. webCRM App. Funciones Principales

La App webCRM intenta ser de ayuda a los equipos de ventas ayudando y permitiendo al usuario crear nuevos Leads, Actividades y actualizando información relativa a los clientes basada en los perfiles sociales sobre Hootsuite. Aquí tiene una lista de funcionalidades:

Función	Resumen
Crear/Actualizar un Lead desde Facebook o cuenta de Twitter	Un usuario puede crear un Lead en webCRM desde su perfil de Twitter o Facebook en Hootsuite. El usuario puede editar el registro, o añadir notas, guardando antes el Lead.
Crear una Actividad	Un usuario puede crear una actividad o reunión en webCRM desde un perfil de Twitter o Facebook en Hootsuite. El usuario puede editar el registro, o añadir notas, antes guardar la actividad.
Añadir una Comentario	Un usuario puede añadir un comentario a un Lead, basado en mensajes en Facebook o Twitter
Crear/Actualizar un Lead manualmente	Un usuario puede crear un Lead en webCRM desde Hootsuite manualmente. El usuario puede editar el registro, o añadir notas, guardando antes el Lead.
Crear una Actividad manualmente ³	Un usuario puede crear una actividad en webCRM desde Hootsuite manualmente. El usuario puede editar el registro, o añadir notas, antes guardar la actividad
Añadir un Comentario manualmente ⁴	Un usuario puede añadir un comentario a un Lead en webCRM desde Hootsuite manualmente.

Antes de usar las funciones del App de webCRM, deberá loguearse en el sistema.

³ Estará disponible en webCRM Stream

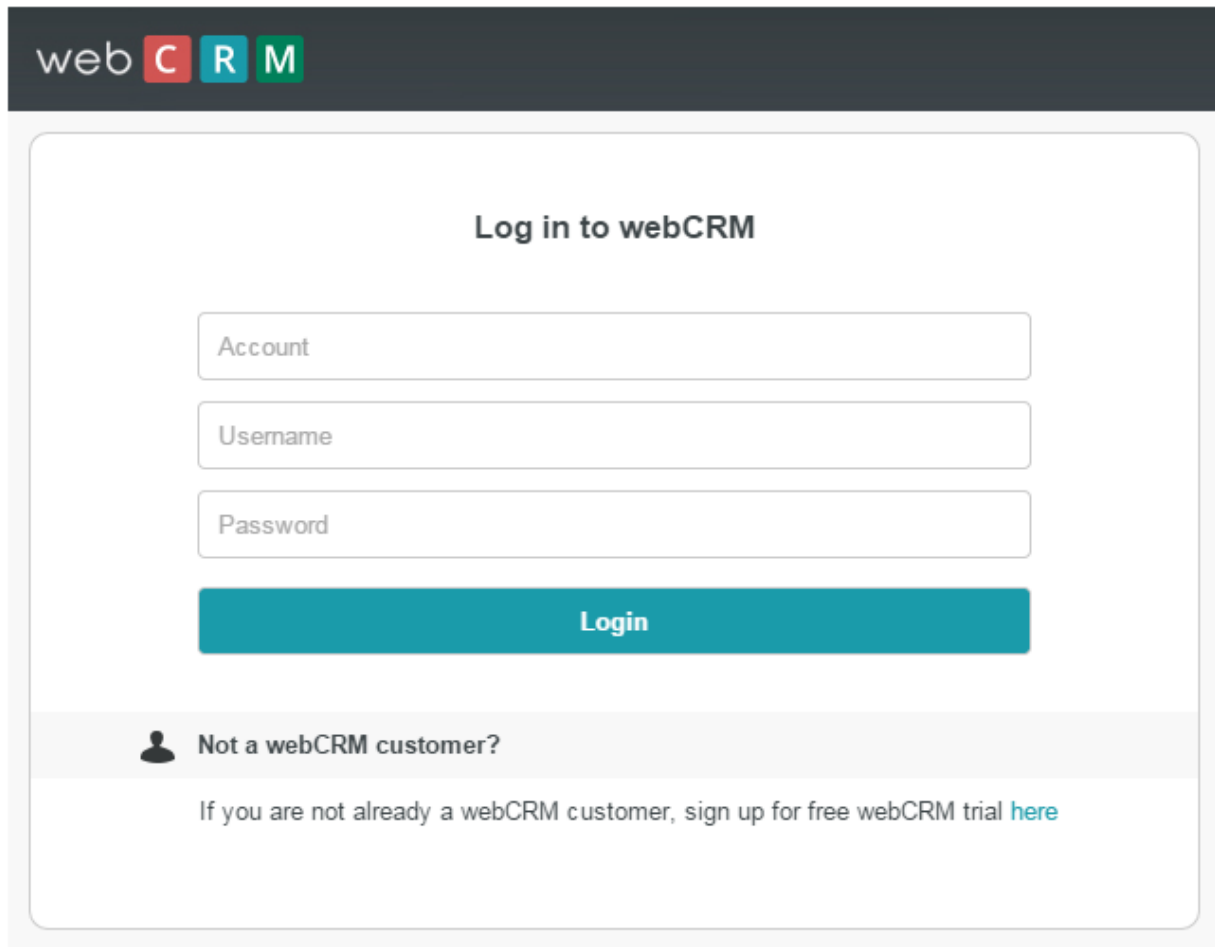
⁴ Estará disponible en webCRM Stream

4.1 Acceso a webCRM desde la App de Hootsuite

Introduzca el "Nombre de cuenta", "Nombre de usuario" y "contraseña" y acceda al sistema. Un usuario puede acceder a través de webCRM Stream o el plugin webCRM:

webCRM

×



webCRM

Log in to webCRM

Account

Username

Password

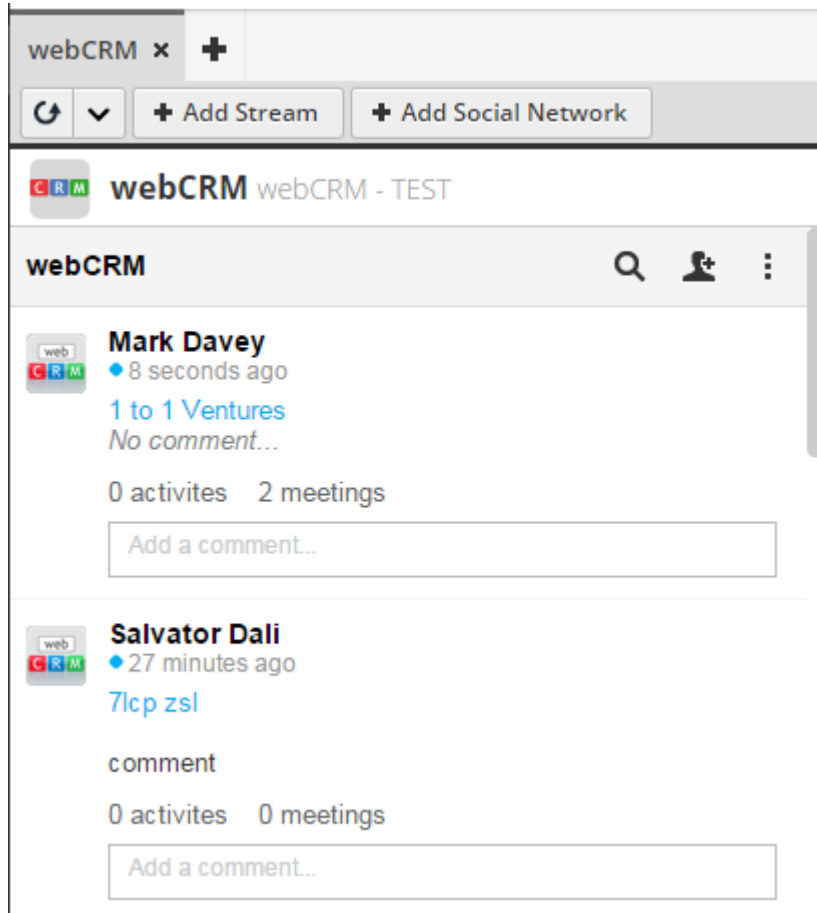
Login

 Not a webCRM customer?

If you are not already a webCRM customer, sign up for free webCRM trial [here](#)

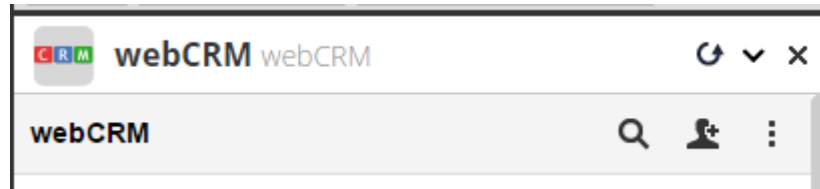
Usted tiene que entrar una sola vez, como la App webCRM utiliza de Hootsuite Single-Sign On (SSO). La próxima vez que se conecte a Hootsuite, no se le pedirá loguearse con las credenciales webCRM. Una vez que haya validado con éxito, puede utilizar plugins webCRM en Hootsuite. Ambos plugins permiten la desconexión de su cuenta actual, y le proporcionan enlaces a la Ayuda y Comentarios foros de HootSuite.

Si un usuario está autenticado y autorizado con éxito, él / ella puede ver el webCRM Stream, una lista de las últimos leads actualizados.



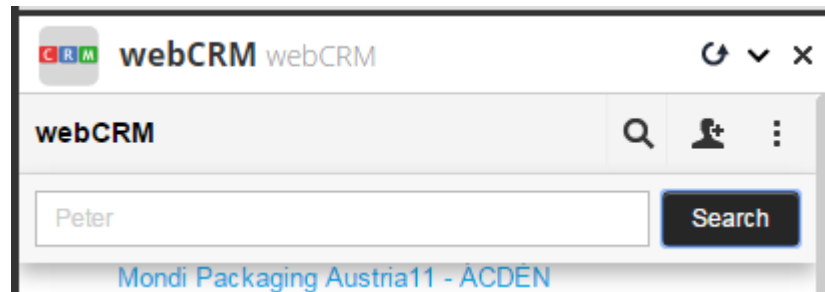
4.2 Características principales del streaming webCRM

El stream webCRM contiene un menú de nivel superior:

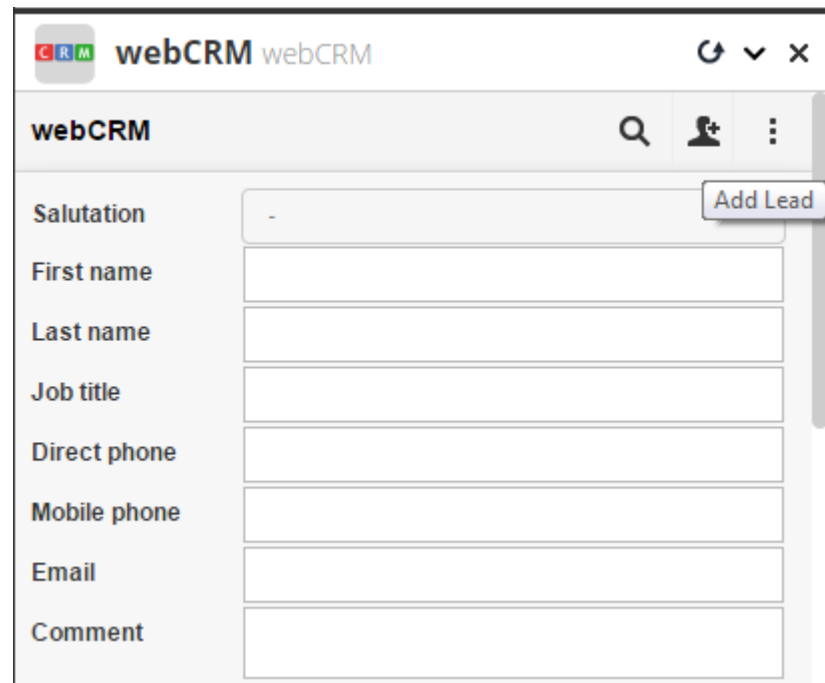


Donde un usuario puede:

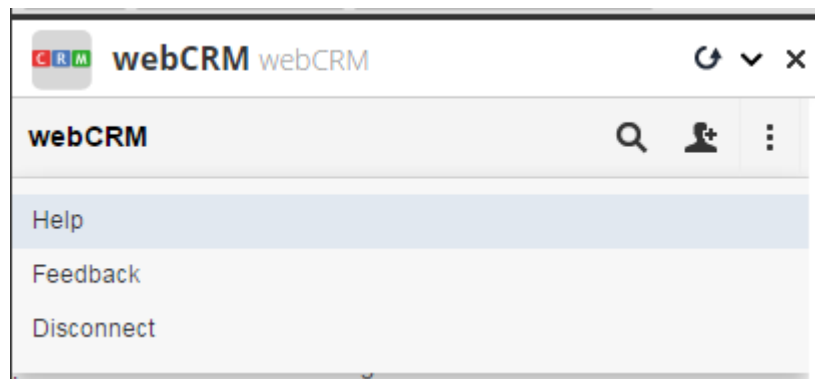
1. Encontrar un Lead, si hay más de uno en la lista se ordenará por el tiempo de "última actualización".



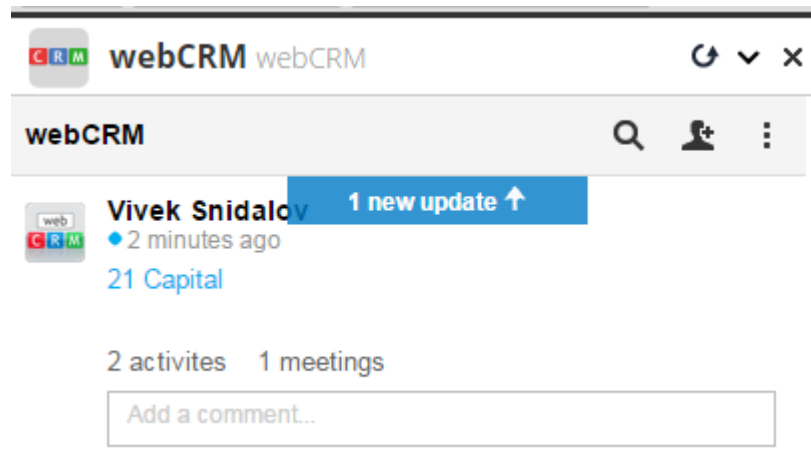
2. Crear un Lead de forma manual.

A screenshot of the webCRM interface showing a form to create a new lead. The form includes fields for 'Salutation', 'First name', 'Last name', 'Job title', 'Direct phone', 'Mobile phone', 'Email', and 'Comment'. An 'Add Lead' button is located at the top right of the form.

3. Buscar ayuda, dejar un feedback y cierre de sesión del sistema.



En el caso de las actualizaciones, el usuario es notificado:



Si un usuario hace clic en un icono o el nombre de Lead, una ventana emergente se abre con la información detallada. Los datos se pueden editar in situ, excepto la información de la Organización.

Peter Watson



0	0
Activities	Meetings
Salutation	Mr
First name	Peter
Last name	Watson
Organisation n...	Used Cars Corporation Ltd.
Organisation p...	+44 131 496 0713
Organisation a...	187 Canongate
Post code/ZIP	EH8 8BN
City	Edinburgh
State	Scotland
Country	UK
Job title	Sales Manager
Direct phone	+380673306794
Mobile phone	+380673306491

Save

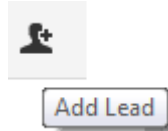
Cancel

Para más detalles, ver el próximo capítulo.

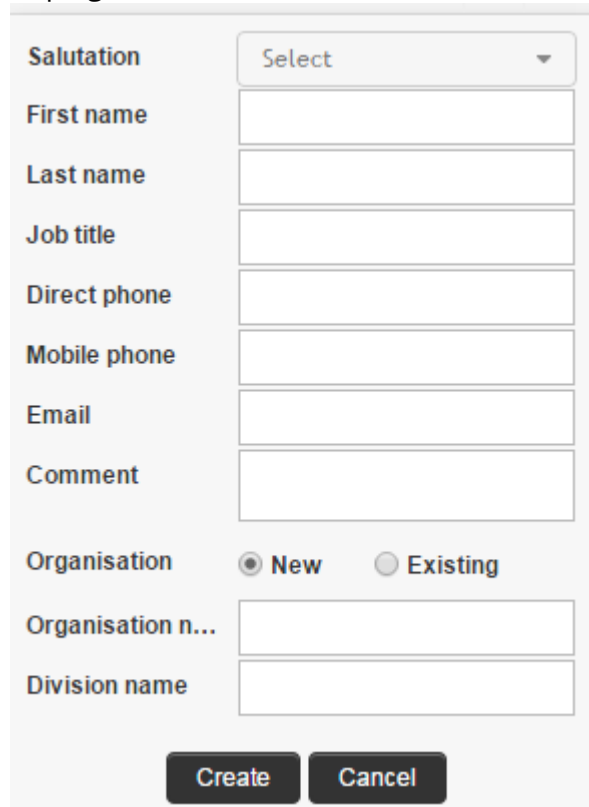
4.3 Crear un Lead de forma manual

Para crear un Lead de forma manual, realice lo siguiente:

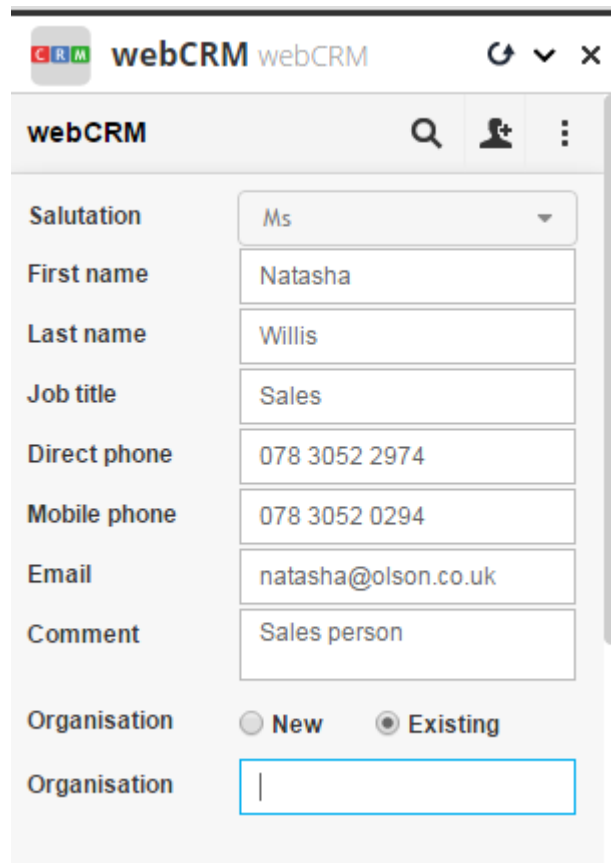
1. Vaya a webCRM Stream y seleccione 'Añadir Lead' desde el menu de registro:



2. Se abre este menú desplegable

A form for creating a new lead. It contains the following fields: Salutation (dropdown menu with 'Select' and a downward arrow), First name (text input), Last name (text input), Job title (text input), Direct phone (text input), Mobile phone (text input), Email (text input), Comment (text input), Organisation (radio buttons for 'New' and 'Existing', with 'New' selected), Organisation n... (text input), and Division name (text input). At the bottom are two buttons: 'Create' and 'Cancel'.

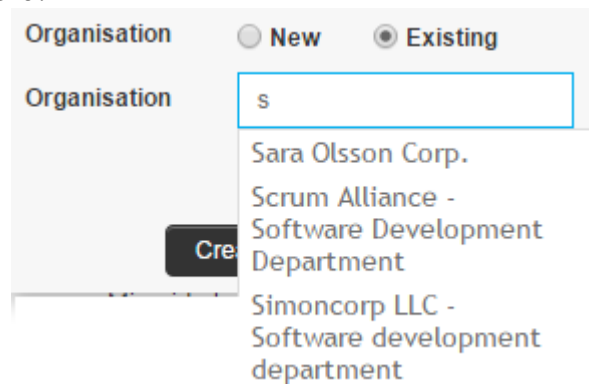
3. Fill in data



The screenshot shows the webCRM interface with a form for creating a new lead. The form fields are as follows:

Field	Value
Salutation	Ms
First name	Natasha
Last name	Willis
Job title	Sales
Direct phone	078 3052 2974
Mobile phone	078 3052 0294
Email	natasha@olson.co.uk
Comment	Sales person
Organisation	☐ New ☒ Existing
Organisation	

4. Seleccione organización existente (La búsqueda en línea está disponible), o la entrada de una nueva.



The screenshot shows the Organisation dropdown menu with the 'Existing' radio button selected. The dropdown list contains the following options:

- Sara Olsson Corp.
- Scrum Alliance - Software Development Department
- Simoncorp LLC - Software development department

A 'Create' button is visible next to the dropdown list.

5. Guarde los cambios

6. Y un nuevo Lead habrá sido creado.

 **webCRM** webCRM

webCRM   

 **Natasha Willis**
◆ 59 minutes ago
[Sara Olsson Corp.](#)
Sales person
0 activities 0 meetings

Natasha Willis





0
Activities

0
Meetings

Salutation	Ms
First name	Natasha
Last name	Willis
Organisation n...	Sara Olsson Corp.
Organisation p...	078 3052 4574
Organisation a...	12 College Green
Post code/ZIP	GL1 2LX
City	Gloucester
State	
Country	United Kingdom
Job title	Sales
Direct phone	078 3052 2974
Mobile phone	078 3052 0294

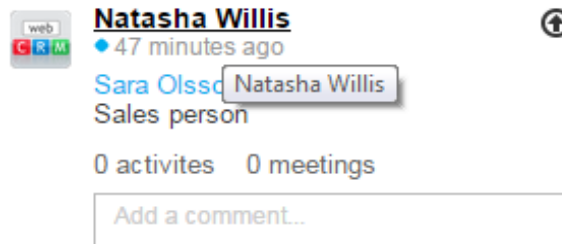
Save

Cancel

4.4 Actualizar un Lead de forma manual.

Para actualizar un Lead manualmente, lleve a cabo esta tarea:

1. Seleccione o localice el Lead



2. Click sobre el Nombre del Lead, una ventana emergente se habrá abierto.

Natasha Willis ✕

0 Activities 0 Meetings

Salutation	Ms
First name	Natasha
Last name	Willis
Organisation n...	Sara Olsson Corp.
Organisation p...	078 3052 4574
Organisation a...	12 College Green
Post code/ZIP	GL1 2LX
City	Gloucester
State	
Country	United Kingdom
Job title	Sales
Direct phone	078 3052 2974
Mobile phone	078 3052 0294

3. Usted puede editar en el lugar que sea necesario.

City	Gloucester
State	
Country	United Kingdom
Job title	Sales Manager
Direct phone	078 3052 2974
Mobile phone	078 3052 0294

4. Guarde, y el dato estará actualizado en la base de datos de webCRM.

Alternativamente, podrá actualizar un Lead, pulsando el botón de 'Actualizar Lead'.

 **Natasha Willis**
47 minutes ago
Sara Olsson Corp.
Sales person
0 activites 0 meetings



En este caso se abrirá un menú desplegable.

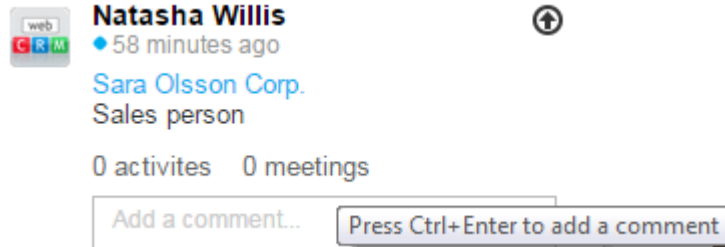
webCRM   

Salutation	Ms
First name	Natasha
Last name	Willis
Job title	Sales Manager
Direct phone	078 3052 2974
Mobile phone	078 3052 0294
Email	natasha@olson.co.uk
Comment	Sales person

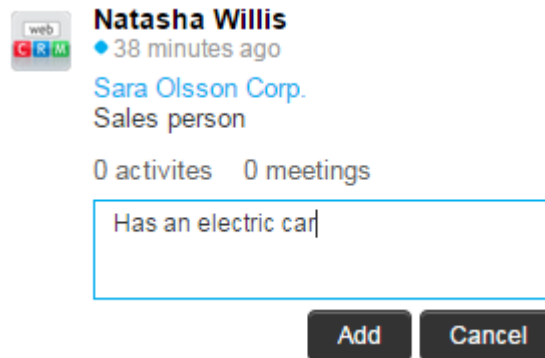
4.5 Añadir un comentario manualmente

Para agregar un comentario a un Lead manualmente, lleve a cabo esta tarea:

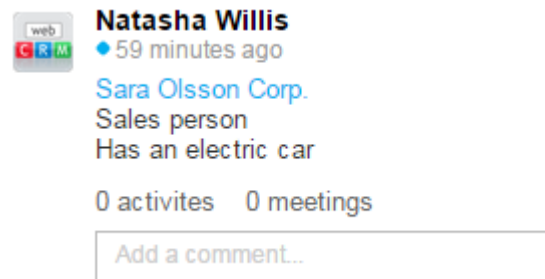
1. Seleccione o localice el Lead



2. Haga Click en 'Añadir un comentario' entrada y escriba un comentario.



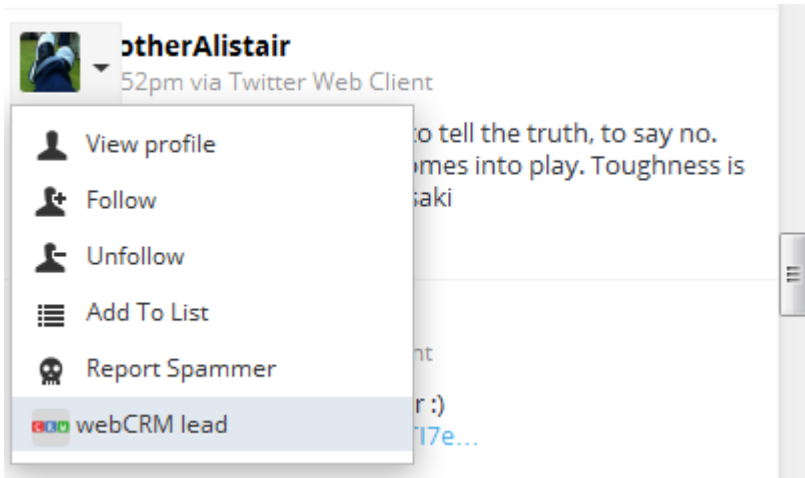
3. Añada el comentario



4.6 Crear/Actualizar un Lead desde Facebook o cuenta de Twitter

Para crear o actualizar un Lead basado en un perfil de red social, realice esta tarea:

1. Seleccione una cuenta de Facebook o Twitter:



2. Seleccione el **webCRM Lead** menu.

Nombre, Apellido y Comentario serán extraídos del perfil de la red social.

A screenshot of the webCRM application interface. At the top is a dark header with the 'webCRM' logo. Below it is a light gray sidebar with two tabs: 'General info' (selected) and 'Extra info'. The main content area is titled 'webCRM lead profile' and contains a form with the following fields: 'Organisation na...' (empty), 'Division name' (empty), 'First name' (filled with 'Alistair'), 'Middle name' (empty), and 'Last name*' (filled with 'Cockburn').

General info **Extra info**

webCRM lead profile

Skype

Job Title

Comment

3. Introduzca los datos en los campos:
- Nombre de Organización (obligatorio)
 - Nombre de division/Razón Social
 - Nombre intermedio (si procede)
 - Skype
 - Cargo

También, usted puede modificar los siguientes campos:

- Nombre
- Apellido (mandatory)
- Comentario

Organisation na...	Scrum Alliance
Division name	Software Development Department
First name	Alistair
Middle name	
Last name*	Cockburn

Skype	alastair.sk1
Job Title	Coach
Comment	Chaotic Good Lawful Neutral
Project Witchdoctor; Initial
Response Technique massage,
swimmer, poet. Wreaks havoc on the
unsuspecting.

4. Guarde los cambios

webCRM lead profile

✓ Profile data has been successfully saved.

5. La cuenta se creará en la base de datos de webCRM y se puede buscar por el Nombre de la organización o persona.

[Home](#) [Settings](#) [Activities](#) [Organisations](#) [Opportunities](#) [Deliveries](#) [Calendar](#)

☐ A.. [Organisation](#) [Person](#) [Telephone](#)

🔍 Last search result [Clear result](#)

▶ Scrum Alliance - Software Development Department

Scrum Alliance - Software Development Department

Alistair Cockburn, Coach No telephone numbers

First name Alistair

Middle name

Last name Cockburn

Status Active

Email

Block mass emails ☐Skype  alistair.sk1

Salutation ?

Job title Coach

Direct telephone

Mobile telephone

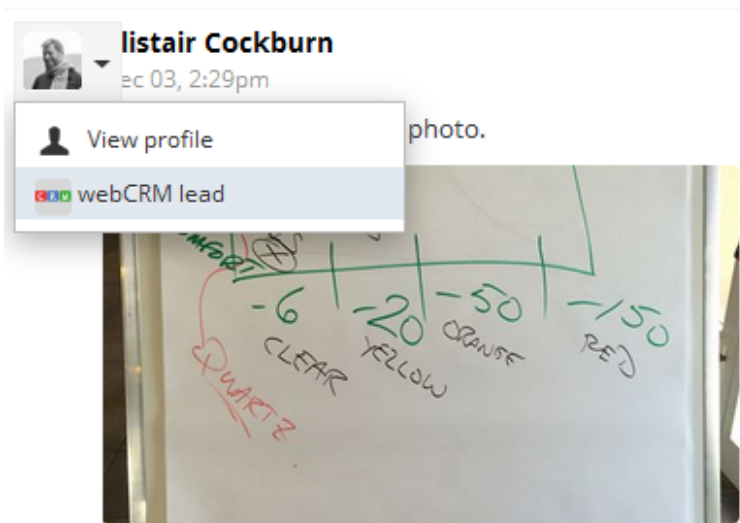
Comment

Chaotic Good Lawful Neutral Project Witchdoctor; Initial Response
Technique massage, swimmer, poet. Wreaks havoc on the unsuspecting.

4.7 Crear una Actividad

Para crear una actividad en una ficha previamente conectado (Facebook o Twitter), realice esta acción:

1. Seleccione la Cuenta:



2. Seleccione **webCRM Lead** desde el menú
3. Haga Click en el radio-botón de Crear Actividad. Aparecerá la ficha Actividad.

NOTA: El radio-botón estará activo sólo si la cuenta de la red social fue previamente vinculada a webCRM.

General info | Extra info | Activity

webCRM lead profile

Organisation na...

Division name

First name

Middle name

Last name*

Create activity ☒

4. Introduzca los siguientes datos en los campos:
- a. Acción de la actividad
 - b. Fecha
 - c. Asunto de la actividad
 - d. Información Ampliada

General info | Extra info | **Activity**

webCRM lead profile

Activity action*

Date*

Activity Subject

Detailed Info

5. Guarde los cambios

webCRM lead profile

✓ Profile data has been successfully saved. New activity has been added.

6. La actividad está creada en webCRM y accessible desde la Organización/Cliente

Scrum Alliance - Software Development Department



Last updated: 04-12-2014 15:33

Details	
Responsible: --- None ---	
Status:	Last displayed: 02-12-2014 14:42
Created: 02-12-2014 14:39	Created by: HS: Iurii Zhuppan
Activities (1 Ongoing) + Create	
<u>19-12-2014</u>	IZ Arrange Meeting Coach Alistair Cockburn New webCRM App

4.8 Añada un Comentario

Podrá añadir un comentario basado en el post de un usuario en una red social (Facebook o Twitter) si la cuenta fue previamente vinculado a webCRM. Por ejemplo, esta cuenta vinculada:

Scrum Alliance - Software Development Department	
Alistair Cockburn, Coach No telephone numbers	
First name	Alistair
Middle name	
Last name	Cockburn
Status	Active
Email	
Block mass emails	☐
Skype	alistair.sk1
Salutation	?
Job title	Coach
Comment Chaotic Good Lawful Neutral Project Witchdoctor; Initial Response Technique massage, swimmer, poet. Wreaks havoc on the unsuspecting.	

Con el fin de añadir un post del usuario como un comentario sobre webCRM, realice esta tarea:

1. Mueva el ratón Sobre Un pequeño botón Aportes en la esquina superior de Derecha de la entrada



Alistair Cockburn
 Dec 03, 6:48pm
 woke up today & realized
 Dijkstra&Gries.
 Apologies.
 Added postscript to <http://Thinking+before+progra>
 Code to <https://github.co>
</LetterDiamond3>
 Dijkstra-Gries still rock.

👍
 ⌵

- Create Comment Stream
- Send to Email
- Assign to...
- Send to Conversation...
- Send to webCRM

2. Seleccione **Enviar a webCRM** menú:

Message

(Scrum Alliance - Software Development Department)

```
woke up today & realized I had misrepresented  
Dijkstra&Gries. Apologies. Added postscript to  
http://alistair.cockburn.us  
/Thinking+before+programming. Code to  
https://github.com/totheralistair  
/LetterDiamond3Dijkstra-Gries still rock.
```

Send to webCRM

3. Puede modificar el mensaje y enviar a webCRM
4. Envíe a webCRM:

Message sent

The message has been sent to webCRM.

5. Revise el Lead en webCRM:

Scrum Alliance - Software Development Department	
Alistair Cockburn, Coach No telephone numbers	
First name	Alistair
Middle name	
Last name	Cockburn
Status	Active
Email	
Block mass emails	☐
Skype 	alistair.sk1
Comment	
HootSuite: Iurii Zhuppan 2014-12-04 woke up today & realized I had misrepresented Dijkstra&Gries. Apologies. Added postscript to http://alistair.cockburn.us /Thinking+before+programming. Code to https://github.com/totheralistair/ LetterDiamond3Dijkstra-Gries still rock. Chaotic Good Lawful Neutral Project Witchdoctor; Initial Response Technique massage, swimmer, poet. Wreaks havoc on the unsuspecting.	